

美国律师在中国

徐列 著



群言出版社

90876

I 25
349

美国律师在中国

徐 列 著

群言出版社

(京)新登字 178 号

图书在版编目(CIP)数据

美国律师在中国/徐列著.

—北京:群言出版社,1995.4

ISBN 7-80080-157-8

I. 美…

II. 徐…

III. 报告文学—中国—当代

IV. I 25

群言出版社出版、发行

(北京东城区东厂胡同北巷1号)

北京先锋印刷厂印刷

全国新华书店经销

*

850×1168毫米 32开本 9.25印张 1插页 213千字

1995年4月第1版 1995年4月北京第1次印刷

印数:1—4000册

*

I·34 定价: 10.00元

目 录

热点透视

世纪末的有产梦	1
商战败将启示录	10
外汇炒卖风波始末	21
撩开发廊的面纱	36
文稿,你真值钱吗?	42
韶山,太阳依旧升起	53
珠海爆出科技富翁	61
高价学校高几许	66
文人下海沉浮录	73
银色打工潮	82
食在广州的现代色彩	87
按国际惯例办事	91
高尔夫,我们玩得起吗?	96

今日名流

美国律师在中国	101
英雄没有丰碑	108
与亿万富翁薛永新盘道	119
顽症克星和它的传人	125

第一私校和它的掌门人·····	129
一个私营老板的苦衷·····	151
黄宗英的归家路·····	154
在纸上演戏的“酒徒”·····	157
没空花钱的老板·····	160
“伊甸园”里的农民股东·····	168
活佛与蛇王齐聚雷峰塔·····	175
数学奇才的生命旋律·····	178

都市风情

广州人的“名牌意识”·····	183
喜乘新车上京城·····	186
京城里的粤菜馆·····	189
重圆美国地主梦·····	192
花钱受教育·····	195
东方夏威夷——上川岛·····	198
小镇刮起世界风·····	201
民间兴起健美潮·····	204
黄土地上的精灵·····	206
这活儿还真绝·····	209
不妨拍卖场上叫叫价·····	211
的哥,你好吗? ·····	214

南方梦寻

广东梦寻采访实录·····	217
---------------	-----

都市里的乡民们·····	223
流浪艺人下广州·····	227
金三角的冲浪者·····	231
打工妹勇斗洋老板·····	238
酒香也怕巷子深·····	241
发廊:外来妹的世界 ·····	244
校园里的洋学生·····	248

艺海星辰

京昆名角“阿庆嫂”·····	251
“杨子荣”今昔·····	254
艺术长存的“方海珍”·····	257
影坛打工妹·····	259
王进和他的《出嫁女》·····	262
从平民到王子·····	265
王佩前面是个天·····	270
绣出历史的年轮·····	272
记者画笔也潇洒·····	275
源于母土的灵性·····	277
大音希声 大象无形·····	279
黄燎原与“新民谣”·····	281
“刘三姐”下海发了吗? ·····	284
高空:杂技英豪的处女地 ·····	286

世纪末的有产梦

1985年，漂洋过海的陈冲出现在中央电视台的春节晚会上。人们期待着这位久违的大明星能有精彩的表演，却不想陈冲只是说了寥寥数语便走下舞台，令观众大失所望；尤其那句“恭喜发财”的祝词让当时的国人倍感刺耳，舆论界也颇有微词。对新中国的公民来说，只有电影里那些口镶金牙、身着绸衫的大地主或西装革履、口叼雪茄的资本家才时时想着发财。长期苦行僧的说教告知人们的是“富裕即罪恶，贫穷乃美好”，以致浓重的历史阴影还残留在已是改革开放第6个年头的黄土地上。

时针终于走到了今天，关于当年的那场争议早已成为历史的笑柄被人遗忘；而“贫穷不是社会主义”的呼声成为新时代的最强音。从官方的宣传媒介到普罗大众的问候，“恭喜发财”的古老祝词不绝于耳，人们被压抑的致富欲望奔涌而出。走极端似乎是这个民族的一种思维定式，一时间，“发”声震得国人醉，以致“8”这个数字因了“发”的谐音而身价百倍。

1993年2月18日，又一个逢“发”的吉日，广州城随处可见彩球高悬、舞狮翻滚，新店开张、周年志庆、工程奠基、活动剪彩等都赶在这个“发财”的日子。“国际名车羊城博览会”也就此拉开了帷幕，数百辆世界各地的名牌轿车令广州人一饱眼福。之后不久的一个上午，数十辆豪华的奔驰轿车穿行在广

州城的主要街道，为广东外商活动中心的成立游行志庆。轿车，又是轿车，主办者可谓用心良苦：对日渐富裕而见惯不怪的广州人来说唯有轿车最能吊起他们的胃口。70年代人们向往手表、自行车、缝纫机，80年代渴求彩电、冰箱、洗衣机，90年代的发财梦想便是房子和轿车了。但主办者似乎还未意识到，在渴望拥有房子和轿车的背后，还有一个更为美丽的世纪末梦想已日渐显出她清晰的轮廓：那就是有产者的梦。

居者有其屋

衣食住行是人类生存的基本要义。已经温饱了的中国人开始在“住行”上打主意了。祖先说“安居才能乐业”，房子，成了世纪末梦想的首要选择。

在省府工作的小王以12000元买下了属于自己的新房。当他接过房屋的产权证时抑制不住内心的激动脱口而出：我是有产者了！那种内在的自足与欣慰溢于言表。这也是广州房改实施后第一批购房者的共同心声。

但人们还清楚地记得，广州房改从1989年10月颁布实施起，却是几起几落、步履维艰。长期以来，住房被认为是国家的固定资产，作为一种福利按等级分配，以致培养了人们住房乃最低的消费观念。在国外，住房消费常常占收入的30%，而广州只占1%。这种消费结构的失衡带来诸多弊端，房改本身就是对不合理规范的突破。广州是全国率先以“买房起步”的房改试点区。长期住惯了公房的人们要自己一下子掏出大笔钱来，总像是无端地被割去了一块心头肉；我不买也有房住，买房那笔钱存入银行用利息付房租也值得。小农意识的精打细算在这里派上了用场。据当时的一项民意调查显示：同意买房的占

43.3%，反对的和不愿的则占 56.7%。

然而日前记者到广州房改办采访，发现那里工作繁忙，好不热闹。房改办的同志告诉记者，截止去年底，申请买房的单位的住房共有 24.7 万套，占全市现有住房面积的三分之一；现已售出公房 15 万套，占可售公房的一半以上，居全国各大城市之首。可以说，买房热成为广州人投资的一个新热点。短短几年，观念遽变，内在的驱动力在哪里呢？

记者采访了几位买房户。

廖先生，某大学副教授。他说起初也不愿买房，但他在香港的亲戚听说后，立即劝他买下，还说钱不够他来补。“8000 元，这简直是白送，香港买套房还不得数十万。”亲戚还为他算了一笔帐：等你儿子分到房后买下来，你们就可以住在一起。这套房出租，少说每月也有两三千元钱的收入，这可是一种投资啊？书生气十足的廖先生如梦初醒：买！

张老伯退休后积蓄了 1 万多元钱，原想留作养老费，但过后细想，自己每月有退休金，病了有公费医疗，没什么后顾之忧，不如买房置产，以后传给儿子、孙子，算是留给后代的最大一笔遗产吧。

还是年轻人爽快。前面提到的小王刚分到两室一厅的新居，便买下房子。他面带喜色地说：“托国家的福可以优惠买房，市面上的商品房还不得二三十万一套啊。现在买房算是投资置产保值，你没看现在房地产有多热。可惜，夫妇双方只能优惠一方，要不再买一套，5 年后就可以随行就市转让，岂不发大财？”

看来，产权所有是房改趋热的催化剂，从“福利住房”到“买房置产”观念的演变，实乃市场经济的必然产物，对一些人来说，藉着国家的优惠政策，有产者的梦想一夜之间就成了现实。难怪没搞房改的单位，群众催促领导“步子再快一些”；没

有分房或不够住房标准的也急不可耐。谁都知道，优惠条件只会越来越少，谁不想赶最后一班车呢？

然而，并非所有人都能享受国家的优惠。一些效益不佳的集体单位和个体户们唱不出单位分房这支“歌”，只能去买商品房。近年来，一幢幢商品房拔地而起，豪华别墅遍布城郊，大款们轻而易举地成为房产的拥有者；一些人还动辄三五套一锅端，保值投资然后抛出。留意一下天河区已售出的商品楼，到晚间常是黑灯瞎火一片，想必都是“名花有主”、“待价而沽”的商品房。

但大款毕竟是少数。豪华别墅热也因占地大、消费高、远离市区等矛盾已冷却下来，广州房地产的发展走势趋向普通住宅。对那些既享受不到国家的优惠又无法一下子拿出一二十万元的人来说，“供楼”（社会分期付款）成为人们圆梦的主要方式之一。

近年来，广州一些银行开办了贷款买房业务。用户只需存足 20% 至 30% 的钱，就可以获得 70% 至 80% 的银行贷款，一时间，银行门前出现了少有的人流长龙。记者采访了一位做小本生意的个体户。他说让他一下子拿出一二十万元也不是没可能，但做生意需要资金周转，总不能把钱全部拿去买房，所以用贷款买房的形式，先付 7 万元钱，买下一个单元，以后每月向银行上交 1000 元钱，7 年全部付清。“只要生意有的做，楼还是‘供’得起的。”小伙子满脸的自信。此等举措有一定代表性：好好工作，努力挣钱，然后买自己的房子，成为有产者。有资料显示，68% 的广州人已把“最大的商品”——住房，列入家庭消费置产的第一位。

广州房改办的同志最后告诉记者，随着房改的不断深入加快，到本世纪末，50% 的广州家庭将拥有一套完整的住房（这

当然是指国家优惠的房),再加上商品房的出售、“供楼”形式的逐步完善,大部分广州人将在本世纪末实现居者有其屋的梦想。可我想,房改带来的不仅仅是一场消费的革命,当劳顿一天的都市人回到属于自己的空间,充分享受安静恬淡的家庭生活时,真正的主人公意识使人获得一种心灵的自由,由对物质拥有的欲望转为自我实现的欲望,成为真正的有产者。

行者有其车

1886年,德国人卡尔·本茨造出了世界第一辆轿车,随后不到30年,轿车开始广泛进入家庭,成为“世界第一商品”,被视为衡量一个国家富裕程度的标志。目前,世界轿车普及率为每千人78辆,而我国只有0.5辆。我们的祖先似乎早已把“行”排在人的基本生存享受的最后也是最高一个层次,而今天的预言家们也为国人勾画了本世纪的最后一道彩虹——轿车梦——一个美丽而遥远的梦。但有梦总比没梦好。梦想源于人们心中的激情与渴望,这是创造财富的动力;从经济学角度看,梦想又是市场启动的推进器。精明的外商显然看到了这一点。

羊城的初春,世界各地的豪华轿车在这里竞展风采。先是美国通用汽车公司在中国华南建立分销点,假白天鹅宾馆举行盛大的汽车展示会;随后日本丰田汽车公司也不甘落后,在中国大酒店推出该公司的最新轿车;而“国际名车羊城博览会”更是把这一浪潮推向高峰。在世界经济缓慢增长的时期,外商们看中了中国这个“最后的潜在销售市场”。中国汽车总公司总经理蔡诗晴也声称:中国汽车工业发展重点将转向轿车。难道轿车梦真的指日可待了吗?还是先让我们看一下专家们提供的有关数据。

一份调查显示：我国私人拥有轿车大约是 38000 辆，车主均为当今的大款。深圳私人拥有轿车量已占该市轿车的 10%。在对上海一些高收入家庭进行的调查中，65% 的家庭渴望 2000 年前后购买轿车，也就是说，1995 年前后轿车开始进入家庭，车型应为 3 万元左右的微型轿车。依据是当轿车车价与人的年收入之比为 1:1.5 或 1:2 时，人们具备了购买轿车的实力。而今天，中国年收入在 3 万元左右的家庭已不下千万，这无疑是一个相当大的市场。纸上谈兵的事说不准，还是让我们先回到现实中。

在“国际名车羊城博览会”上，数十万的广州人怀着浓厚的兴趣前往观看。记者看到有一半以上的参观者手持照像机或摄像机在豪华轿车前留影拍照。尤其那辆付 10 元钱就能坐上拍照的奔驰房车，生意兴隆得很。这辆豪华轿车集电视、录像、音响、电话、酒吧于一体，俨然一个小家庭，难怪称为房车。记者就势询问了一些观众：想买轿车吗？当然想！问何时可以兑现，都说没认真算过。“不过，也不会太长吧。10 年前谁敢想象家里有彩电、音响、空调，现在不都有了。这世道变化快，没准啥时就开上自己的车呢？”这恐怕是大多数人的心态和梦想了。

但对大款们来说，就不仅是梦想。记者就看到，一位番禺的个体老板正在和有关公司洽谈购买奔驰车。记者采访了一家香港驻穗的贸易公司，他们感叹说，没想到大陆有钱人这么多，而且都是买高档的奔驰车。他们已经卖出 4 台，若不是小轿车属于“控购”物品，那些没有批文的三角洲的老板们就免去了望“车”兴叹的遗憾，成交量将不知是现在的多少倍。一位顺德的老板坦言，没有批文，若要现金，可以马上付款。

轿车作为 20 世纪人类创造的一种独特的“大众文化”，不

再仅仅是一种狭隘的“行”的手段，它带来更多的的是信息、文化、观念、文明的升华，视野的拓展，人自身价值的确立。而中国人却把“Car”译为轿车，“轿”的古老魂灵便与权力扭结在一起，成为一种等级的象征。而国内私家车的出现，是否会对传统观念带来一种冲击呢？个中内涵耐人寻味。记者在天河东园新村住宅区，遇到了一位开自己轿车的出租司机。此人姓李，先前在部队为首长开车，复员后在汽车公司干了一阵，以后买了一辆二手车做了个体户。问他这几年的感受，小伙子笑道：“开自己的车，为自己干活，不用看别人的眼色行事，自由得很，心情也舒畅。虽说累是累点，但活得像个人样。”人样是啥样？财富能成为平衡权力的一种资本吗？

约好在白云宾馆采访方老板，可没等寒暄完毕，他的大哥大就响了起来，方老板接完电话后连声道歉，说深圳那边有桩房地产生意，必须马上赶去。于是，方老板开着自己的奔驰车顿时消失在夜幕中。谁也不会想到，10年前方老板还是一个从乡下进城的打工仔。10年恍若一梦，方老板成了私家车一族。尽管用名牌武装起来的方老板还隐约透出农民的气质，但他用事实说明了改变人生命运的最终途径依旧是物质的力量。也许到了他的后代的后代该是另一番模样吧。轿车作为现代化的象征，真诚希望在世纪末的中国也能成为一种“大众文化”，普通百姓都能实现行者有其车的梦想，实现人的平等与自尊。

人皆有产者

去年的此时，记者专程赴珠海采访了因研制丽珠得乐冲剂而受重奖（房子、轿车、奖金）的徐庆中。这位一夜之间成为百万富翁的总工程师仍葆有一个传统中国知识分子的良知。他

说，拥有 House and Car，是国外中产阶层的基本生存条件，现在我有，但我希望更多的中国人能实现这一梦想，不再把它们视为重奖，那才是民族的幸事呢。这让我想起三年前与一位澳大利亚留学生的对话。这位专门研究中国经济的研究生，为完成他的学术论文，在广州城四处走访。他既是某些大款别墅里的座上宾，也是一家三代挤在十几平方米的底层市民的好朋友。两年的时间匆匆而过，他心有所得：这里贫富差距太大了。我辩解道：“难道西方的资本家不是更富有吗？”他说是的，但中产阶层的兴盛使大多数人都能过上基本富裕的生活，而中国大多数人还不富裕。我一时无言。这位异乡人在用他的富裕观念来打量这个还不富裕的国度。可我知道，人类的历史就是一部由贫困走向富裕的历史。贫困是人类最大的敌人，贫困意味着落后。它破坏了自由，也使平等无法实现。

我们的祖先并不拒绝财富，“五谷丰登，吉庆有余”的古老祝词道出了人们心中对财富的渴望，但黄土地上生长的利与义水火不相容的观念又深深制约了这个民族对财富的向往。古希腊人早就把经济置于一切之上，认为财富的增长即意味着美德与幸福的增长。在西方人看来，财富与道德是成正比的，财富的增长就是最大的善，创造财富与拥有财富成为一种美德。或许是这种信念成了西方经济近代持久、强劲发展的内在动力。而我们曾经有过政治凌驾于一切之上的时期，特别是十年“文革”，“宁要社会主义的草，不要资本主义的苗”的荒谬论调，使得新中国的公民视贫穷为美德，把人向往幸福的欲望压到了最低限度。改革开放的大潮终于冲破了传统的樊篱，“贫穷不是社会主义”的呼声使人们释放出了前所未有的欲望。金戈铁马的英雄时代已远离我们而去，以往一无所有的无产者不再是今天的英雄；代之而来的是一个经济的时代，它的英雄是创造财富

并凝聚财富的企业家。而国家的富裕最终要体现每个公民拥有财富的程度，富裕的结果是人的自主精神的确立和对法制的呼唤。只有当个人的产权得到法律的保障时，才能真正实现使无产者成为有产者，这无疑是个历史的进步。今天的中国人终于不再掩饰他们对财富的向往。新当选的国家副主席荣毅仁就曾自豪地坦言：“我不知道港台一些商人的富裕程度，但我相信自己是中国人中最富裕的人之一。”因而，房子、轿车不过是世纪末梦想的物化形态，它更为内在的是人自身的平等、尊严和个人价值的实现。然而这一切都要建立在物质基础之上，难怪《编辑部的故事》中，一位小人物的话成为一个时代的隐喻象征：金钱不是万能的，但没有金钱却是万万不能的。

1992年初春，当人们在“恭喜发财”的祝贺声中喜迎新春佳节时，一位德高望重的老人和他的家人一起在深圳植物园里摸了一棵据说谁摸了谁就会发财的“玉树”；随后，这位老人在珠海视察时指出：中国要发达起来，中国穷了几千年了，现在是改变这种状态的时候了。我们的国家太穷，已经穷了几千年了，我们一定要富起来。

一时间，这位老人的话语传遍大江南北。

经历过贫穷的人们衷心拥戴这位让他们发财致富的老人——邓小平。

愿中国人居者有其屋，都能驾驶着自己的轿车挺进 21 世纪的地平线！

（原载《南方周末》1993 年 5 月 8 日）

商战败将启示录

1984年初春，广州。

当大自然的暖意还在倒春寒的挟裹中显得步履迟缓时，一股咄咄逼人的商战热潮已经弥漫羊城。随意漫步街头，五花八门的公司纷纷挂牌志庆，大大小小的商场在扩建装修，更有大片大片的基建工地上，尘土飞扬，机声隆隆。顷刻之间，又是一幢酒楼、大厦突兀而起……

适时，位于东山口农林下路一带，一座商业大厦正在破土动工。隆隆的气锤声震荡着四周，像是要吼出千钧万马之力，重重地砸向水泥桩。然而，坚硬的地层使得一根根水泥桩折断，工程师们纳闷不解。一位常年住在附近的老人上前发话了：“过去听风水先生讲，此处乃龙头宝地，风水破坏不得。不如先敬敬神为好。”

没多少人相信这种不着边际的呓语。但指挥者苦于无着，想想还是试试吧，不过走走形式而已。

于是，不知从哪里搬来土地神塑像，供上鸡鸭鱼肉，点上香火，随后锣鼓喧天，鞭炮齐鸣……仪式完毕，气锤声又隆隆响起。这招还真灵，一根根水泥柱岿然不动定在了那里。

一年后，大楼耸立而起，一楼二楼作为酒店承包给了一位老板。开业那天，照例是舞狮子、燃鞭炮，恭喜发财的祝贺声不绝于耳。围观的人群中又有那位老人，他瞥了一眼供奉于大

堂内的财神爷像顺口说到：龙头上动土，是要遭报应的。

果然，该酒店一年后因亏损倒闭。此后店主便走马灯式地四易其主，但都兵败而归，而该酒店的左邻右舍们在近年的商战中纷纷发了起来。人们纳闷，此地段近年成了商家必争之地，虽不说寸土寸金，但占有一方宝地，不愁没钱赚，为何独在“龙头上动土”的这家酒店一蹶不振。如今这家酒店已荒废一年多了，依然无人问津。大厅内桌椅横陈、垃圾遍地、污水四溢、浊气熏天，惟有那尊财神爷像还高悬厅堂……莫非真的中了邪不成？黄土地上生长的中国商人可是讲兆头的。

笔者对此不以为然，商战胜败乃兵家常事。只是该酒店作为某种象征倒不乏启示：十年商战，优胜劣汰的结果，自然造就了一批商界英雄，同时也伴生出一批商界败将，从失败者身上我们或许也能找到一些很有意义的东西？

我的首次采访便遇到麻烦，知情者不愿透露那位商战败将的姓名，更无法使我见到其本人，因为那是一名在押囚犯，我们姑且称他为 W 经理。

W 经理曾是军人，一位 1952 年入伍的老兵，1984 年转业分配到一家军队所属的厂做领导。凭着多年的经验和悟性，他把厂办得火火红红。若是踏踏实实地干实业，也就不会出现后来那档事。但处于商业发达之地的广州，全民经商的热潮也撩拨着 W 经理的心，干实业辛苦来钱慢，哪有经商容易挣大钱。于是靠着上面的投资，他办起了贸易公司，出任总经理。

作为商品经济发展的初期，中国商人并无任何思想准备与素质基础，对商品的认识几乎还停留在一只羊换一担米的原始